

# Comunicar y conectar con el cliente emocionalmente + El teléfono: una herramienta eficaz para la venta del seguro

Aula virtual  
Junio 2020

Formación

**Fecha | 1, 3 4, 15, 17 y 18 de junio de 2020**

**Horario |** Días 1, 3 4, 15, y 17 de 16:00 a 18:00 h. Día 18 de 9:00 a 11:00

**Duración |** 12 horas

**Modalidad |** Webinar

## Objetivos

Los objetivos de las sesiones de este itinerario formativo son:

- Dar a conocer los elementos fundamentales para expresar adecuadamente lo que se quiere decir, de modo que los clientes puedan entenderlo.
- Aprender a utilizar los 5 sentidos para comunicarse con intención y emoción.
- Ser capaz de exponer mensajes de manera sencilla, clara y movilizadora.
- Aprender a utilizar el teléfono como una herramienta más para conseguir objetivos.
- Usar un lenguaje que vende y moviliza a las personas.
- Manejar una estructura sencilla que facilita la comunicación con el cliente y aumenta el éxito de ventas.
- Explicar una póliza o cobertura conectando con las necesidades del cliente.

## Ponente

### Nuria Gómez López

**Consultora Formación Desarrollo de Directivos y Mandos Medios  
Coach personal y profesional.**

Licenciada en Psicología industrial y clínica por la Universidad Complutense de Madrid..  
Psicopedagoga por la UNED.  
Master en “Diagnóstico y Terapia” y en “Orientación Psicopedagógica” por el Instituto Maslow  
Catell.

Cuenta con dilatada trayectoria profesional, con más de 20 años de experiencia, ayudando a diferentes profesionales a alcanzar su objetivo.

Especialista en desarrollo de directivos a través de formación y coaching personal y profesional.

## Programa

### Comunicar y conectar con el cliente emocionalmente

1. **Elementos para ser entendido.**
2. **Comunicar a través de los 5 sentidos.**
3. **Volver a lo sencillo y fácil.**
4. **Conectar con las 3 “H”: honestidad, humildad y humanidad.**

### El teléfono: una herramienta eficaz para la venta del seguro

1. **Actitud proactiva: creencias limitantes y potenciadoras para vender.**
2. **Lenguaje que impacta: palabras y frases que dirigen y abren espacios de diálogo.**
3. **Estructura para mantener conectado al cliente.**
4. **El cliente compra por Marca, Producto y Persona.**

## Precio

Entidades Adheridas: 250 euros + 21% IVA

Entidades No Adheridas: 330 euros + 21% IVA

**Datos bancarios:** La cuota de inscripción puede hacerse efectiva en las oficinas de ICEA, o bien mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).

## Lugar de impartición

Aulas Virtual de ICEA

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes. Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.



el valor del conocimiento